# 七夕促销活动方案策划书(三篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-05

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。七...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕促销活动方案策划书篇一**

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：七夕情人，真爱无限

活动（二）主题：爱我，就勇敢说出来

活动（三）主题：情意无价，爱我有奖

20xx年x月x日至x月x日

1、 活动（一）针对目标对象：年龄在xx岁-xx岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及顾客；

2、 活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及化妆品店会员的丈夫（或男朋友）；

3、 活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性；

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在本化妆品店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐（价值￥xx元），赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；本店顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）；

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、 任选本店商品xx元；

2、 任选本店售后美容护理项目四次；

3、 获赠价值xx元“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）；

4、 x月x日获赠鲜花一束（x朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

5、 获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包）；

6、 获赠男士专用洁面乳一支；

7、 赠男士肾部保养护理一次；

8、 获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、 当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在x年以上（含x年，以结婚证书为准）可再获x折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年x月x日至x月x日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套盒的男士和本店会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在本店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在本店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

活动（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在活动期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠本店送出的体验券一张（或××元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品；

x月x日x：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐（或免费情侣电影套票）；同时抽出参加评选的中奖者若干名（奖项及奖品由化妆品店自定）；

1、 宣传重点时间：活动前五天

2、 宣传手段：a、派单（主题：致男士的一封信，）；b、悬挂横幅（活动主题）；c、海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；d、夹报；e、七夕情侣广告气球宣传（心形粉色气球）；

1、 宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士；

2、 宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

3、 制定活动销售目标，并分解给各店员相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、化妆品店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、 可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

**七夕促销活动方案策划书篇二**

20xx年x月x日- x月x日

爱在七夕，有你就好

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

（一）＂祝福北京 祖国圆梦＂万人签名活动

（二）爱在七夕 购物送惊喜

20xx年x月x日当天一次性购物满xx元赠送价值x元巧克力一盒，单张小票限赠x盒，限量赠送，赠完为止。

（三）欢乐购物

20xx年x月x日-x月x日期间，活动当天一次性购物满xx元（xx店、xx店、xx店满x元），凭购物小票报名参加＂欢乐购物 赢金奖＂评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

（1）一次性购物满x元以上的顾客（xx店、xx店、xx店满x元），方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

（2）该活动以顾客＂购物金额＂为评比标准，设＂购物奖牌榜＂，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日＂赢金奖＂活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于＂购物奖牌榜＂并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

（3）金奖获得者可获赠价值xx元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值xx元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值xx元礼品一宗。

（四）你结婚 我送礼

20xx年x月x日-x月x日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值xx元新婚大礼包一个。每天限量xx位，送完为止。

（五）商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品x折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

**七夕促销活动方案策划书篇三**

牵手xx 吉祥伴一生

x月x—x月x日

黄铂金：

黄铂金消费满xx元送x元钻石

黄铂金消费满xx元送x元钻石

黄铂金消费满xx元送x元钻石

以此类推。

银饰：

xx银饰全场x折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值xx元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值xx元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付xx元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付xx元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、xx钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以xx折特价销售。

1、 店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、 礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、 活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约x万条，x县两店合为一起。）

4、 网络宣传：xx论坛、同城交易网等宣传。

5、 dm单宣传。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找